

湘南エリアトップクラスの、建築、不動産、賃貸事業に取り組む
株式会社ユーミーホールディングスが営業支援システム(CRM/SFA)
「eセールスマネージャーRemix Cloud」を導入、
事業会社10社の持つ情報をグループの共有財産とし
土地オーナーへの提案力強化で顧客満足度向上を目指す

営業課題解決サービスを提供するソフトブレイン株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文、以下 ソフトブレイン)は、株式会社ユーミーホールディングス様(本社:神奈川県藤沢市、代表取締役社長 木村光貴、以下ユーミーホールディングス)が営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」(以下、eセールスマネージャー)を採用したことを5月29日付で発表します。



ユーミーらいふグループ



■採用の背景:

ユーミーホールディングス様はユーミーらいふグループとして湘南エリアを中心に、地域密着で土地オーナー向けの建築、不動産事業を展開。賃貸管理事業や不動産・開発事業、相談コンサルティング・企画設計事業などを展開し、土地オーナーの資産の総合プロデュースを手がけています。それぞれのビジネスごとに分社化し専門性を高めてきましたが、さらなるオーナー満足度向上の為には、各事業会社の持つオーナーの情報を集約し、ユーミーらいふグループの共有情報とし、質の高いサービス提供につなげていくことが必要だと考え、CRM/SFAによる各事業会社共通のデータベースの運用・構築の検討をスタートしました。

■eセールスマネージャーを選んだ理由:

eセールスマネージャーは、営業現場での使いやすさを最重要視し、PCだけではなくスマートフォンやタブレット端末での操作を考慮したユーザーインターフェイスとなっています。スケジュールや履歴の確認、活動報告などが操作しやすく、地図機能を活用することで現場での情報参照及び登録が容

易などユーザーの使い勝手を考慮した特徴が、アシスタントを含む多くの営業担当者が土地オーナーを訪問して回るユーミーホールディングス様の営業体制に合っており、高く評価されました。

また、グループでの情報共有を実現しつつ、事業会社それぞれの営業活動に沿った業務プロセスが柔軟に構築できる点が採用を決定づけました。

■採用のポイントと期待する効果：

【eセールスマネージャー採用のポイント】

- 1.シナリオエンジンによる業務別／部門別プロセス設計で10の事業会社の営業活動にも対応
- 2.共有すべき情報の「見せる化」で使いやすい営業情報基盤を構築
- 3.アシスタントも含む多数の営業担当者の使いやすさを考慮したスマートフォンの操作性
- 4.地図機能の活用で営業現場となる外出先での情報参照、活動登録が容易
- 5.6,000社の実績に基づく営業課題解決コンサルティング
- 6.定着率96%の専任チームによるシステムの運用設計と支援、活用のアフターサポート

【eセールスマネージャー導入で期待する効果】

- 1.各事業会社の持つオーナー情報の共有
各事業会社の持つオーナーの情報をグループ全体で共有することで、多角的にオーナーをサポートし、信頼を醸成し、エリアでのシェアを拡大する。
- 2.営業活動の見える化によるプロジェクト推進力の強化
オーナー、物件、タスクなどのデータの共有、可視化によりマネジメントしやすい情報基盤を構築し、スムーズな営業活動の推進を実現する。
- 3.スマートデバイスの活用による生産性向上
スマートデバイスの活用で、場所を選ばずリアルタイムに報・連・相が行われる仕組みをつくり、生産性向上を目指す。
- 4.営業担当者の評価軸の追加によるモチベーションアップの実現
売上以外にも新規開拓数やオーナーとの接点数、情報入手数、オーナー満足度などの中間指標で営業担当者を評価する仕組みを構築しモチベーションアップにつなげる。

■今後の取り組み

ソフトブレインでは、営業支援システムを単なるツールとして提供するだけでなく、定着から活用まで丁寧にサポートすることで、エリアに密着した事業を行うことで土地オーナーとの信頼強化を目指すユーミーホールディングス様に貢献できるよう一緒に取り組んでまいります。

当社サイトではこれまでの導入企業様の成功事例も多数紹介しています。

導入事例一覧：<http://www.e-sales.jp/casestudy/list/>

■使い勝手 No.1(*) & 国産 No.1(**)の CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」について

URL: <http://www.e-sales.jp/>

ソフトブレンが提供する営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、組織営業力を強化します。業種、業界、規模を問わず、各企業に合った営業プロセスを設計し、計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながる仕組みを作ることが可能です。絶えず変化するマーケットや組織の状況に合わせて柔軟な設定変更ができ、常に最適な営業プロセスを設計することが可能です。

また、スマートフォンやタブレット端末、携帯電話での操作に最適化しており、スケジュールや履歴の確認、活動報告が容易なため、ストレスフリーな操作が可能です。文字入力に頼らない選択方式での入力で情報の数値化を実現しているため、科学的なマネジメントも可能となります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、4,000社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、最善プロセス定着までお客様のニーズにあったサービスを提供します。

※記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

*株式会社ネオマーケティング調べ:2017年4月 全国20~50代の男女/会社経営者・役員・団体役員、会社員・団体職員(派遣社員、契約社員含む)/CRM/SFAの利用者/400名/Webアンケート

**IDC「国内CRMアプリケーション市場シェア_2015年」より自社で推計

【株式会社ユーミーホールディングス 会社概要】

会社名 : 株式会社ユーミーホールディングス

所在地 : 神奈川県藤沢市藤沢223-2ユーミー藤沢センタービル

代表者 : 代表取締役社長 木村光貴

事業内容 : 資産運用・建設施工、賃貸仲介、賃貸管理、不動産売買、高齢者のお住まい、建物営繕、人材派遣・紹介、学研の個別学習塾

URL : <https://www.you-me-life.co.jp/>

【ソフトブレン株式会社 会社概要】

会社名 : ソフトブレン株式会社(東証一部:4779)

所在地 : 東京都中央区八重洲 2-3-1 住友信託銀行八重洲ビル 9F

代表者 : 代表取締役社長 豊田 浩文

設立 : 1992年6月17日

事業内容 : 営業課題解決事業

URL : <http://www.softbrain.co.jp/>

【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

■ソフトブレン株式会社 広報担当 高橋/具志堅

TEL:03-6880-2600 FAX:03-6880-2601

e-mail: press@softbrain.co.jp